
Las estrategias de expansión de los productores agrícolas pampeanos. El caso de las tramas productivas en el Chaco

Ivanna Merigo* | Susana Rosenstein**

.....

Resumen

El objetivo del presente trabajo consiste en analizar las estrategias puestas en juego por un conjunto de actores ligados al sector agropecuario pampeano que impulsaron el proceso de ampliación de la frontera agrícola sojera hacia zonas consideradas marginales. Se parte del supuesto que dichas estrategias se basaron en la construcción de tramas productivas tendientes tanto a la ampliación de escala como a la disminución de riesgos.

Se trabaja con un estudio de caso: el de Gancedo (pcia del Chaco). Para el relevamiento de información, se aplicaron entrevistas semiestructuradas y en profundidad a los integrantes de la trama: técnicos que trabajan en la zona, contratistas, empresas proveedoras de insumos, etc. . .

Los resultados muestran que la dinámica de funcionamiento flexible de la trama fue «exitosa» para los actores involucrados: no sólo

* Actividad privada. Miembro de la Consultora «Administración Rural».

** Docente e investigadora. Depto Socio-Económico. Facultad de Ciencias Agrarias, Universidad Nacional de Rosario. Zona Rural, 2123 Zavalla. TE: 0341-4970080/85. Correo electrónico: srosens@ciudad.com.ar

permitió cumplir con el objetivo de aumentar la escala sino que, a su vez, ésta última redundó en una ampliación del capital fijo de la mayoría de sus miembros. Entre los elementos puestos en juego en la construcción de la trama productiva juegan un rol fundamental las relaciones de confianza previas generadas en el territorio de origen. De la misma manera, se comprueba que las jerarquías dentro de la trama no están determinadas exclusivamente por el capital económico sino también por capitales no materiales, tales como el social y el cultural.

Palabras clave: Economías regionales – Chaco – soja – estrategias productivas – territorio

Introducción

A nivel nacional, el marco institucional, económico-financiero y externo sufrió cambios estructurales y rotundos a partir de 1991 con la aplicación de la Ley de Convertibilidad. En el sector agropecuario, hubo factores que impactaron de manera decisiva, entre ellos: la diferente evolución de precios de bienes transables y no transables que trajo aparejada una distorsión en los precios relativos; la apertura unilateral de la economía; la supresión de Organismos Nacionales relacionados directamente con el sector; la privatización de servicios; la fijación de un tipo de cambio «fijo y único» a valores muy inferiores al promedio de las últimas décadas; la profunda reestructuración del sector financiero con pérdida de importancia de la banca estatal respecto de la privada y los cambios de orientación del crédito hacia parámetros de riesgo y rentabilidad junto a altas tasas reales de interés.

Este conjunto de medidas actuaron como condicionantes del conjunto de los agentes productivos del sector agropecuario. Por diversas razones entre las que se cuenta centralmente el incremento del «umbral» mínimo de producción para mantenerse en la actividad, se desestabilizan y se tornan más vulnerables las pequeñas y medianas unidades. Las de mayores posibilidades de permanencia y aún de crecimiento fueron aquellas que habían logrado acumular suficientemente en períodos previos y que presentaban un mayor nivel de especialización en el manejo de la empresa agropecuaria.

En este escenario, la estrategia de muchas de éstas se centró en el incremento de escala, no sólo en la región pampeana sino también en zonas otrora marginales, impulsando la ampliación de la frontera agrícola sojera gracias a un modelo tecnológico posible de replicar en otras regiones. Proceso que tuvo que ver, además, con el aumento de los cánones de arrendamiento de la tierra en la Zona Núcleo de la región pampeana y con altos

precios internacionales de productos agrícolas que tornaron rentable la producción en zonas geográficas con menor potencial productivo.

Este fenómeno, que podríamos denominar «corrimiento de la frontera agrícola-sojera», fue un proceso progresivo, que incorporó primeramente superficies aledañas a la Zona Núcleo y luego se extendió hacia zonas más marginales como, por ejemplo, a las provincias de Chaco, Santiago del Estero, Tucumán, San Luis y Salta, para avanzar luego sobre territorio extranjero en Bolivia, Paraguay y Uruguay.

Interpretamos este período de sojización como fuertemente dinámico, ligado a la presencia de viejos y nuevos actores sociales que confluyen en la búsqueda de negocios, de permanencia, de crecimiento. El nuevo paquete tecnológico para soja basado en la siembra directa más la necesidad de ampliar escala e incrementar las perspectivas de negocios confluyeron para que productores agropecuarios pampeanos, contratistas de maquinarias, contratistas de producción, profesionales agrónomos y proveedores de insumos, fueran tejiendo una variada gama de relaciones que, a partir de un know how productivo, les permitió avanzar sobre la construcción de nuevas formas empresariales flexibles y dinámicas que otorgaron posibilidades de éxito.

A su vez, la expansión de estos actores ha conformado nuevos espacios productivos que se traducen en profundas modificaciones a nivel del territorio, definido éste no por sus límites físicos sino por el conjunto de relaciones sociales que dan origen y a la vez expresan una identidad y un sentido de propósito compartidos por múltiples agentes públicos y privados (Schejtman, A y Berdegué, J., 2003). En este sentido, podemos suponer que la expansión de la identidad agrícola pampeana ha tendido a imponer sus propios patrones de comportamiento, modificando tanto las relaciones técnicas como las económicas y sociales al interior del territorio.

La pregunta que nos planteamos es: ¿Qué estrategias llevaron adelante los actores para plasmar en la práctica sus intereses? Sin duda, no parece ésta una tarea fácil considerando el conjunto de externalidades negativas que presentan las regiones extrapampeanas tales como mayor distancia a los puertos de exportación, caminos en mal estado, falta de transporte ferroviario y, en muchas de ellas, ausencia de instituciones colectivas dentro del territorio que puedan contribuir a resolver los problemas de infraestructura de acopio y transporte. Y a ello deben sumarse condiciones de mayor riesgo climático para la agricultura, sobre todo, por la variabilidad de los promedios anuales de precipitaciones.

Partimos del supuesto que dichas estrategias estuvieron basadas en la construcción de tramas productivas tendientes tanto a la ampliación de escala como a la disminución de los riesgos.

Bisang, R Y Gutman, G (2005) plantean que en años recientes «han surgido tramas productivas en reemplazo del funcionamiento aislado de las empresas. El surgimiento o consolidación de tales tramas, en parte como respuesta a procesos tales como la competencia interempresarial y el cambio tecnológico, con la consiguiente especialización en las actividades principales de la empresa, lleva a formas de coordinación vertical y horizontal basadas en contratos que favorecen la productividad conjunta y la competitividad internacional.

Dado el objetivo central de las empresas – esto es, el logro de ganancias y renta o la búsqueda de competitividad en los mercados – la conformación de tramas productivas posibilita, en contextos de fuertes articulaciones verticales u horizontales, la cooperación en ámbitos específicos y la coordinación de los procesos, actividades y estrategias de las empresas e instituciones involucradas en la trama»

Un aspecto fundamental a tener en cuenta es la existencia de jerarquías dentro de la trama. Según estos autores, «el poder económico, el acceso al financiamiento, las asimetrías tecnológicas y el control de los activos o de los conocimientos críticos – con sus distintas ponderaciones temporales – dan lugar a estas jerarquías. De esta manera se «establecen/inducen/ejercen» asimetrías de poder al interior de la trama. Tales asimetrías permiten que las empresas más poderosas se apropien en mayor proporción de las mejoras sistémicas de productividad y ganancias, generando y reproduciendo capacidades diferenciadas de acumulación entre las empresas integrantes (proceso que suele agudizarse en períodos de crisis)»

No se plantea aquí la importancia de otros factores no económicos decisivos para la conformación de las tramas, en tanto ésta tiene lugar en un territorio histórica, social y culturalmente situado. La noción de territorio es particularmente importante porque la proximidad social es la que permite una forma de coordinación entre actores tendiente a poner en valor el conjunto del ambiente (Abramovay, R., 2000). En este caso, la proximidad social en el territorio de origen resulta decisiva para lograr la articulación entre empresas capaz de exportar el modelo tecnológico pampeano a otros territorios.

Desde esta perspectiva, otros enfoques tales como el de distrito y sistema productivo localizado (Pecqueur, B., 2000 ;Bagnasco, A.; 1993, Men-

dras, H, 2002)¹ incorporan más fuertemente la noción de territorio, poniendo el énfasis en cuatro ejes básicos:

1. La aglomeración de firmas y la especialización en algún producto o gama de productos agroalimentarios, sustentada en redes de empresas en las que se conforman relaciones de competencia y cooperación.
2. Un contexto relacional, ambiente o entorno territorial entendido como el conjunto de factores sociales, culturales e históricos que se han sedimentado en la población e instituciones locales. Ello facilita los vínculos entre las empresas y entre ellas y las instituciones, estimulando la cooperación y acciones colectivas en torno a proyectos comunes.
3. La capacidad de innovación y una dinámica de aprendizaje facilitada por el lenguaje común y la difusión del conocimiento e información, así como ciertos recursos inmateriales específicos (saber hacer, tradición, cultura).
4. El énfasis puesto en las relaciones de cooperación entre los agentes como elemento central en la adquisición de nuevas competencias. (Gutman, G., Gorenstein S.; 2003)

Uno de los ejemplos más «exitosos» de modelo de distrito industrial es el italiano (Bagnasco; A; 1993), constituido por Pymes que concurren en la producción de un solo producto. El conjunto funciona gracias a relaciones de confianza que hacen que cada parte interviniente en el proceso de producción pueda contar con las prestaciones de las otras sin fallas. A su vez, estas relaciones son la extensión de relaciones familiares que han servido de base para el desarrollo de la red. El sistema se desarrolló como una madeja de relaciones de clientela dónde el demandante es el patrón y los productores sus clientes y éstos están alternativamente en posición de patrón y de cliente los unos en relación con los otros.

Parecería que factores tales como la interacción cotidiana entre los actores, en la que va construyendo y transformando un conjunto de significados comunes acerca de las cosas, facilitada por la proximidad territorial, resulta fundamental para la capacidad de organización de un grupo social. Esto es, para la construcción de redes de cooperación, o en términos de Bourdieu,

¹ Aún cuando el concepto de distrito fue construido fundamentalmente desde la producción industrial para explicar el desarrollo de un territorio a partir de las posibilidades económicas y sociales de esta forma organizativa basada en la gestión de recursos compartidos y en las redes frente a otras formas dominantes, creemos que la noción puede aplicarse igualmente a la construcción de «distrito» agrícolas en regiones extrapampeanas.

P de capital social.² Este autor define el concepto como «los recursos que derivan de la posesión por parte de un actor social de relaciones de mutuo conocimiento o reconocimiento», usando términos que indican claramente una referencia al campo de la economía.

Evidentemente, los actores no sólo ponen en juego capital económico en el proceso de construcción de las tramas productivas y la existencia de asimetrías jerárquicas, esto es, de actores con diferentes cuotas de poder dentro de ellas, tampoco es consecuencia exclusivamente de la posesión o no de dicho capital. El capital cultural o informacional (el saber hacer, la tradición y experiencia en la producción agropecuaria, la disposición a la búsqueda de nueva información) y el capital social o relacional juegan un rol fundamental en tanto se traducen en el reconocimiento por parte de los otros de la mayor validez de sus propios puntos de vista a la hora de definir las líneas de acción. Son los «referentes» o los «emprendedores» dentro de un determinado grupo social.

El concepto de habilidad social, acuñado por las nuevas corrientes de la sociología económica (Fligstein, N, 2001) se refiere a que en cada campo «el objetivo central de la acción está en la tentativa de alcanzar cooperación con otros actores» ¿Quién está más habilitado para comprometer a otros en la acción colectiva? Sin duda, los que detentan mayor cuota de poder en función del volumen de capitales acumulados en su trayectoria histórica. Esto es, disponen de instrumentos materiales y cognitivos para obtener la cooperación ajena sobre la base de su propia visión del mundo y de su propia definición de lo que son los problemas a ser enfrentados. En este sentido, cooperación supone capacidad de persuasión, capacidad para transformar el conjunto de significados que guían la acción de un grupo social.

La acción estratégica de los referentes apunta primero a conseguir que los miembros de su grupo actúen colectivamente y luego a construir coaliciones con otras organizaciones de modo de reforzar la fuerza del grupo, apuntando a transformar las relaciones de poder dentro de un determinado campo.

² Al respecto, Bourdieu, P (1995:82) considera cuatro tipos de capitales: económico, cultural, social y simbólico. El económico se define por la dotación de recursos, el capital cultural como informacional, el capital social (relacional) como «la suma de los recursos, actuales y potenciales, correspondientes a un individuo o grupo, en virtud de que éstos poseen una red duradera de relaciones, conocimientos y reconocimientos mutuos más o menos institucionalizados. . . » Capital simbólico es «el capital económico o cultural cuando es conocido y reconocido. . . aquellos que son conocidos y reconocidos están en condiciones de imponer la escala de valor más favorable a sus productos. . . » El volumen y estructura de los capitales definen la posición que el agente ocupa en el espacio social.

La cooperación no se entiende aquí como un ideal sino como modelo de acción: «la vida social es el intento permanente de obtener cooperación ajena o sea de imprimir a cierto campo de acción patrones de conducta correspondientes a determinados intereses» (Abramovay, R., 2000)

En el caso que nos ocupa, la construcción de tramas productivas en Gancedo (pcia del Chaco), nos preguntamos ¿Cuáles son las razones de los actores para trasladarse a otro territorio con fuertes externalidades negativas donde es necesario reconstruir una nueva trama? ¿Qué elementos ponen en juego para «convencer» a los otros de la validez de su propuesta?

Una de las características fundamentales del centro y sudoeste de la provincia, donde se ubica la localidad de Gancedo, es que pertenece a la región semiárida, con menos de 900 mm anuales y con gran variabilidad de precipitaciones, dónde no se podría descartar la posibilidad de que se reinstale un clima seco.

Los datos que avalan tales afirmaciones parecen ser contundentes dado que en la campaña 2003-2004 llovió la mitad de los valores medios y a ello debe agregarse el grado de evapotranspiración, del orden de los 1.500 mm anuales. El promedio de lluvias de varios períodos, al presentar valores muy dispersos, imposibilita además estimar medias de producción estables.

Aún así, ha sido tradicionalmente agrícola, predominando el cultivo de algodón hasta mediados de la década del 90. «Todo proceso de expansión de la frontera agrícola comienza con un cultivo muy bien cotizado – como hoy es la soja y ayer fue el algodón – que lleva a la gente a sembrarlos hasta en sitios que en otros momentos hubiesen sido dejados de lado». (Di Paola, M., 2005).

Metodología

En función del objetivo planteado, el presente trabajo se aborda desde un enfoque metodológico pluralista que combina lo cuantitativo con lo cualitativo. Los datos proporcionados por las técnicas cuantitativas nos sirven de apoyo para medir las posiciones de los actores en un momento determinado, para dar cuenta de la estructura, pero deben ser integrados en un modelo de interpretación global, deben ser reinterpretados a la luz del análisis cualitativo. Esto es así porque lo que intentamos es describir los cambios en las prácticas de los actores ligados al sector agropecuario pampeano en la última década e interpretarlos como acciones estratégicas con las que se persiguen determinados objetivos.

Optamos por el estudio de caso, pertinente para este trabajo en tanto se propone dos objetivos: por un lado, intenta llegar a la comprensión completa del grupo estudiado y, por el otro, desarrollar formulaciones teóricas más

generales sobre las regularidades de los procesos sociales (Mitchell, J.C., 1983) Así, el estudio de caso nos permite estudiar en detalle el fenómeno de la construcción de tramas productivas a partir de los datos observados, situados necesariamente en un contexto y reunidos con el objetivo preciso de sacar conclusiones teóricas. La ventaja importante del estudio de caso es que también puede mostrar las excepciones en relación a las generalizaciones, desde el momento en que permiten profundizar nuestro conocimiento de los procesos económicos y sociales.

Se utiliza información secundaria y bibliografía existente para caracterizar el contexto en el que se insertan estas estrategias y el accionar de los actores involucrados. Para el relevamiento de información aplicamos entrevistas semiestructuradas y en profundidad a los integrantes de la trama, seleccionados en función del rol que cumplen dentro de ella: técnicos que trabajan en la zona, contratistas, empresas proveedoras de insumos, etc. . .

Las variables priorizadas son:

1. Estrategias productivas y comerciales: superficie de tierra operada y modalidad de los contratos, capital propio y servicios contratados, mano de obra utilizada, rotación de cultivos, canales de compra de insumos y venta de la producción
2. Construcción de tramas productivas:
 - a) Los actores que aportan y deciden la combinación más adecuada de los factores de la producción.
 - b) Función que cumplen dentro de la trama.
 - c) Formas de asociación para la compra de insumos y venta de la producción.
3. Ampliación de escala: cambios en la superficie operada, cambios en el capital fijo.
4. Disminución de riesgo: estrategias de diversificación de riesgo dentro de la trama productiva.

El cambio tecnológico en los '90 y el corrimiento de la frontera agrícola sojera

La incorporación de nuevos paquetes tecnológicos capital-intensivos, a fines de los años 90, redundaron en la disminución de los costos fijos, la simplificación de las labores agrícolas, una menor necesidad de mano de obra y un incremento de la productividad por hectárea. Tecnología que vino asociada a una segunda «ola» del proceso de agriculturización (iniciado

en los '70), con eje en el cultivo de soja, la siembra directa y las nuevas variedades de semillas resistentes al glifosato.

El nuevo paquete contribuyó a aumentar las posibilidades de los productores mejor posicionados de incrementar la escala productiva, fundamentalmente a través del alquiler de tierra a terceros y en zonas consideradas marginales para cultivos típicos de clima templado.

En la provincia del Chaco específicamente, varios autores plantean que el inicio del proceso de «pampeanización» acompañó la crisis del algodón del año 1998. La pérdida de rentabilidad de este cultivo produjo una profunda situación de crisis en los productores chaqueños. En este contexto, el alza de los precios internacionales de la soja y la fuerte competencia por la tenencia de la tierra en la zona núcleo, impulsaron a los productores agrícolas del sur a trasladarse a la zona, considerada muy fronteriza para la siembra bajo sistemas convencionales. Contribuyeron así, a profundizar el proceso de desplazamiento del algodón y de los productores chaqueños.

«La mayor superficie destinada a la soja se debió, por un lado, al acrecentamiento de siembras en zonas marginales del sur pampeano y, por el otro, a su expansión en el norte del país. Este proceso expansivo da cuenta, también, del aumento de las explotaciones agrícolas de gran escala con gestión empresarial, que llegan a sumar varios miles de hectáreas- desde 20 mil a 80 mil hectáreas- entre tierras propias y alquiladas, y con dimensión regional al incorporar tierras cultivables en Bolivia, Brasil y Uruguay, lo cual permite a los grandes productores o grupos de productores asociados, mediante distintos tipos de relaciones entre los agentes productivos, mejorar los ingresos, diversificar cultivos y disminuir los riesgos económicos y financieros, además de los de índole climática» (Pizarro, J., 2003)

Este desplazamiento puede visualizarse en las estimaciones de superficie sembrada por campaña. Los datos agregados del área sembrada de las provincias de Buenos Aires, Córdoba y Santa Fe, para los principales cultivos - soja, trigo, girasol, maíz y sorgo - muestran un incremento de un 61 % entre las campañas 1987/88 - 2004/05. (Fuente: SAGPyA). De este aumento, el 91 % corresponde al cultivo de soja.

En la provincia del Chaco para los mismos cultivos y en el mismo período, la superficie agrícola se incrementó en un 249%.. La provincia sumó aproximadamente 720.000 has. para la producción de los cinco cultivos, de las cuales la soja ocupa 660.000 has. Por el contrario, el área sembrada de algodón - principal cultivo de la zona - baja de 712.000 has en la campaña 1997/1998 a 85.000 has en 2002/2003.

Asociaciones productivas y empresariales en el agro chaqueño

Algunas características de la zona bajo estudio

La agricultura chaqueña ha sufrido profundas transformaciones en las últimas décadas. En los años 60, una baja en la cotización del algodón y su parcial sustitución por tejidos sintéticos marcó el inicio de una grave crisis, a la vez que la baja calidad de la fibra se convertía en una limitante para su exportación. (Di Paola, M., 2005). Hacia comienzos de los '90, se produjo una notable recuperación de la actividad algodonera: la producción se triplica y se quintuplican los rendimientos, con fuertes ingresos por exportaciones. Los cambios en el sistema de producción fueron drásticos: aparecieron las cosechadoras de algodón, sobre todo en grandes establecimientos de más de 1.000 has, se generalizó la entrada de contratistas y se difundió el uso de herbicidas (Dal Pont, S., 2005). Estos cambios, entre otros, generaron una fuerte caída en el empleo rural.

En el año '98 convergen dos acontecimientos que precipitan una nueva crisis para el sector algodonero: graves inundaciones y baja de precios internacionales. Este proceso va a desencadenar la reconversión productiva de la mano de la soja y del paquete tecnológico de la siembra directa como mecanismo optimizador del recurso agua. «La reconversión productiva implicó el abandono casi total del algodón, forzó la expansión de la frontera agrícola hacia áreas no tradicionales (extremo sudoeste y oeste provincial) con proceso de desmonte acelerado y arrendamientos temporarios, generando una mayor concentración y polarización de la actividad con una creciente marginación y exclusión de las fracciones más desfavorecidas» (Valenzuela, C., 2005)

En relación con la estructura social, entre los censos 1988 y 2002, se observa una disminución del 20,60% en el total de unidades. Por estrato de superficie, las más pequeñas de hasta 200 ha (66% del total) apenas concentran el 13% de la superficie. El estrato medio que abarcaría las unidades de más de 201 a 2.500 ha reúne más de la mitad de la superficie y representan el 32% del total. Finalmente, las unidades grandes, de más de 2500 ha son poco más del 1% pero poseen aproximadamente el 32% de la superficie.

Con respecto al régimen de tenencia de la tierra, los datos del CNA 2002 no discriminan entre tenencia propia y precaria por EAP encuestada ni la actividad productiva a la que se destina una u otra. No obstante, nos atrevemos a inferir que el rubro arrendamiento, aparcería y contrato accidental, que suma aproximadamente 750.000 has, tiene un papel significativo en el total de la superficie implantada.

Nuevos actores y nuevas relaciones en el escenario chaqueño

Retomando el objetivo de este trabajo, nuestra propuesta consiste en analizar las tramas productivas generadas en la localidad de Gancedo. Al hablar de trama productiva, nos referimos a la producción agrícola realizada a través de grupos conformados por productores agrícolas pampeanos, contratistas de maquinarias, ingenieros agrónomos y proveedores de insumos.

Las tramas productivas identificadas en la zona parecen confluir en la figura de un ingeniero agrónomo (en adelante llamado «el Ingeniero») como aglutinante de todo un polo productivo que, junto con miembros de una Consultora, fueron los precursores de la producción de soja bajo el sistema de siembra directa. El origen de la trama tiene lugar en el territorio de origen, esto es en la región pampeana, gracias a la red de relaciones de confianza previas del «Ingeniero» derivadas de lazos de trabajo. No se trataba de un grupo cohesionado en el que los miembros estaban ligados de un modo fuerte y duradero sino más bien de vínculos capaces de establecer una potencial cooperación entre dos o más personas con fines comunes. Así, por ejemplo, un operador económico activa determinadas relaciones de conocimiento con otros operadores para instalar una empresa, lo que presupone la existencia de relaciones precedentes (Pizzorno, A., 2003).³

Poseedores de un capital cultural técnico y de un amplio entramado de relaciones sociales previas, la estrategia consistió en propiciar la conformación de diferentes acuerdos productivos, en una zona que, como dijimos, presentaba altos niveles de incertidumbre climática y de falta de infraestructura básica.

En todos los casos, observamos que la gestión y el control productivo lo lleva a cabo el Ingeniero, acompañado por un capataz (que asume una doble figura prestando, además, servicios como contratista de labor), otro ingeniero agrónomo contratado y dos personas a cargo de las tareas administrativas. Este personal se fue ampliando en las sucesivas campañas ya que al comienzo la trama contaba sólo con el «Ingeniero» y un administrativo.

Si bien la decisión con respecto a los aportes se define de acuerdo a las particularidades de cada grupo y al comienzo de cada campaña producti-

³ Este autor distingue dos tipos de capital social: -el de solidaridad basado en «relaciones sociales que surgen gracias a grupos cohesionados cuyos miembros están ligados uno al otro de un modo fuerte y duradero y, por lo tanto es previsible que actúen según principios de solidaridad de grupo» y el capital social de reciprocidad que se manifiesta sobre la base de lazos débiles. «Cuando una persona instaure una relación de cierta permanencia con otra, es previsible que tengan lugar ciertos intercambios de ayuda o de información entre las dos» (Pizzorno; A., 2003, pag 30-32)

va, un rasgo característico es que las partes intervinientes «capitalizan» sus aportes, de acuerdo a la jerga que ellos mismos utilizan para definir esta estrategia. La capitalización sería el criterio que estructura las relaciones contractuales y sociales y para definirlo se tienen en cuenta los siguientes ítems: aporte de insumos (agroquímicos y semillas), de servicios de siembra y roturación, de servicios de pulverización terrestre y aérea y de gestión.

Así, por ejemplo, cuando el aporte de agroquímicos y semillas se realiza en especie, es decir entregando el producto a utilizar, el precio es informado por el aportante y la sumatoria del total del insumo utilizado multiplicado por su precio, será lo que corresponda tener en cuenta para valuar su aporte.

Cuando uno de los socios aportantes asume el rol de prestador de servicios de laboreo o pulverización, el valor del servicio/aporte es negociado entre las partes, tomando como referencia los precios de mercado. La sumatoria de los servicios prestados por el precio acordado será el valor de su aporte.

En todos los grupos que conforman la trama productiva de Gancedo, «el Ingeniero» aporta servicios de pulverización terrestre y siembra con equipos propios. Ello no implica que cuando la escala que se trabaja en una campaña excede las posibilidades de la maquinaria propia o la oportunidad de una tarea en el tiempo, no se recurra a contratistas de labores. A su vez, los socios aportantes de servicio también pueden actuar como contratistas prestadores de servicio dentro de la trama. En estas circunstancias el pago de los servicios contratados lo realizará el integrante o los integrantes del grupo con mayor solvencia financiera y así se convertirán en socios capitalizadores de estos importes. Los servicios de cosecha y pulverizaciones aéreas son siempre contratados a terceros.

«El Ingeniero» aporta además como socio capitalizador su gestión, valuada en kilogramos fijos por hectárea trabajada. Ello nos lleva a suponer que la posesión simultánea de capital económico, cultural y social lo posicionan en un lugar de mayor jerarquía con respecto al resto de los miembros. El ítem gestión, sumado a los otros aportes, define al final de cada campaña los porcentajes correspondientes a cada socio (Ver en el apéndice la «Planilla de Capitalización»)

Los acuerdos no son uniformes para todos los grupos ni tampoco lo son entre campañas agrícolas: éstos dependen de la disponibilidad financiera de cada uno de los integrantes de los grupos de la trama al comienzo de la misma, lo que habla del grado de flexibilidad al interior de la misma.

En cuanto a los contratos de alquiler de tierra, son en su mayoría firmados y avalados por el Ingeniero, quien es el más conocido en la zona y la

cara visible de todas las alianzas productivas en las que participa. Respecto al plazo no existe uniformidad: hay contratos firmados por un año que se van renovando cada campaña, otros de tres años de duración, cuyas cláusulas incorporan el criterio de rotación de cultivos. En este caso, la superficie dedicada a soja tiene un cánón de arrendamiento valuado en kilogramos de la oleaginosa y la dedicada a maíz o sorgo tiene un valor diferencial, también en kilogramos, pero de estos últimos productos.

Cuando estos contratos no pueden negociarse con pago «a cosecha» y existen posibilidades financieras entre los miembros de un grupo para hacer frente al pago del arrendamiento por adelantado, el socio o los socios que realizan esta erogación capitalizan este importe como un gasto de producción.

Al final de cada campaña, se abona, en primer lugar, los gastos de cosecha y alquiler del predio cuando la cláusula de pago es «a cosecha». Posteriormente, se distribuye la producción en grano en función de la proporcionalidad de aportes realizados por las partes.

En todos los casos, la logística de transporte del cereal la aporta «el Ingeniero» para sí y para las otras partes intervinientes. Pero tanto la decisión de comercialización como los lugares de entrega son definidos individualmente por cada una de las partes.

Las decisiones técnicas de producción de cada campaña también están a cargo del «Ingeniero», quién planifica las rotaciones adecuadas para cada predio. Así, si el alquiler es a tres años en quintales fijos de soja permite sembrar sorgo o maíz el primero o los dos primeros años de contrato debido a que la soja que se siembra al tercer año tiene mejores rendimientos que compensan el pago fijo en soja durante todo el período de alquiler. O bien, se recurre al doble cultivo trigo/soja en alguno de los tres años para compensar parte del costo del arrendamiento.

En relación con el control administrativo y de gestión, las labores son ejecutadas de acuerdo a órdenes de trabajo numeradas y autorizadas por el Ingeniero o el asesor técnico contratado. En éstas se detalla la labor realizada, la cantidad de hectáreas, el nombre del establecimiento, el lote, los insumos utilizados y los socios aportantes. Estos datos son volcados a un programa de gestión. Paralelamente, se registran las entradas y salidas de productos de cada grupo de la trama, tarea necesaria dado que el Ingeniero y su grupo de trabajo son los responsables de su guarda y utilización.

Veamos ahora cómo se fueron configurando estos grupos, cuál fue su dinámica dentro de la trama productiva.

Grupo 1 (G1)

Conformado por actores que fueron o son productores en la región pampeana, por sí o formando parte de otros grupos o empresas. Su inicio en la producción agrícola en Gancedo data del año 1994. Se forma con «el Ingeniero» y otros técnicos, todos socios de una Consultora ya existente en la región de origen.

«Se alquiló un campo de 3.000 has en la zona de Roversi (Gancedo). Era uno de los pocos campos en que se hacía soja, ya que los otros tenían una producción eminentemente algodónera. El algodón estaba en su plenitud, nosotros empezamos con soja y sorgo granífero» (Ingeniero agrónomo).

Este grupo originario va reestructurándose, restando algún participante y sumando otro u otros. En la campaña 2004/2005, el G1 queda formado por cuatro integrantes –el «Ingeniero», un productor familiar del sudeste de Córdoba, un vendedor de insumos y una empresa familiar representada por un Ingeniero agrónomo –⁴ y producen alrededor de 1.000 has.

«Se han ido reconfigurando las empresas a las que he pertenecido, pasé de haber estado en una consultora, después en forma independiente con un Ingeniero agrónomo- asesor y ahora estoy formando parte de una organización o empresa familiar y bajo esta forma, hoy estamos haciendo asociaciones o alianzas en distintos lugares» (Ingeniero Agrónomo).

El productor familiar,⁵ propietario de 170 has en el sudeste de Córdoba se suma al emprendimiento del Chaco por relaciones personales y laborales previas con «el Ingeniero».⁶ Conoce a éste último y reconoce en él su experiencia para llevar adelante la gestión y el seguimiento técnico en

⁴ Esta empresa familiar produce asociada a diferentes tramas productivas un total de 9.000 has.

⁵ Según la definición aportada por el Grupo de Sociología Rural de la Secretaría de Agricultura y Ganadería: «Operativamente, las distinciones entre los tipos sociales se efectúa mediante la asistencia de una variable discriminante, la forma social del trabajo. Ésta es definida como la índole del factor trabajo en que se basa la explotación. Cuando ésta se halla centrada en el trabajo directo del productor y su familia –aunque se contraten también asalariados– la forma social de dicha unidad es familiar.

⁶ Ambos formaron parte del grupo productivo, un emprendimiento de pequeños productores familiares del sudeste de la provincia de Córdoba que en la crisis de los '90 se unieron con el objetivo de ampliar escala alquilando campos a terceros para explotación agrícola. Esto les permitió a muchos una estrategia de permanencia y la posibilidad de intensificar el uso de maquinaria propia y mano de obra, prestando servicios al mismo grupo.

un ambiente productivo muy diferente al suyo. Enuncia que los resultados fueron suficientemente buenos en algunos años como para permitirle la reproducción ampliada:

«Esto de estar con alguien que conocía cómo era producir allá... Y uno se fue yendo, a tal punto que yo fui comprando campo, fui aprendiendo la situación dentro del Chaco. Hoy soy productor en el Chaco en campo propio» (productor familiar).

Grupo 2 (G2)

En este caso, el responsable del inicio productivo en el NEA es un productor y vendedor de insumos (ambos roles a la vez) de la zona pampeana (Villa Cañas y Tres Arroyos) que, para cobrar una deuda por la venta de agroquímicos a productores/contratistas, decide el alquiler de unas 600 has en Pozo del Toba. Así, para la puesta en producción, aporta la totalidad de los insumos mientras que sus deudores hacen las veces de contratistas de labores, saldando la deuda preexistente. El asesoramiento técnico lo presta el «Ingeniero» y con éste decide, a partir de la campaña 2000/2001, encarar la producción agrícola en forma conjunta. Para ello, alquilan un campo de 1.000 has. con un contrato de alquiler por un año con pago «a cosecha»

«Yo apporto insumos, mi socio la gestión y labores de fumigación y siembra. A fin de la campaña y luego de pagar el alquiler y la cosecha, se distribuye la producción de acuerdo a los porcentajes de capitalización. Entre tanto sigo con la producción de los campos de la zona pampeana» (Vendedor de insumos).

Esta asociación continúa hasta el año 2005 con el alquiler de dos campos (próximos a la localidad de Gancedo) que sumaban 500 has. En esa fecha, el socio original se retira debido a la incidencia de tres años de malas cosechas y una situación financiera comprometida.

Grupo 3 (G3)

Este grupo se va configurando paralelamente a los anteriores a partir de la campaña 2003. En este caso, el referente es una empresa agrícola, líder en la producción de soja a nivel nacional. La relación productiva queda establecida formalmente a través de un «contrato de colaboración productiva» en el que el Ingeniero se compromete a aportar la gestión (técnica y administrativa), los servicios de pulverización terrestre y la semilla.

La gran empresa, en su papel de socio capitalista con mayor disponibilidad financiera, es la encargada de aportar el resto de los insumos, los

servicios de siembra y de pulverización aérea y el pago de los cánones de arrendamiento por adelantado. Los contratos de alquiler son avalados por la empresa y en base a éstos, se establecen las cláusulas, fechas y demás particularidades del contrato de colaboración productiva que se firma con el Ingeniero.

El volumen de capital económico del grupo permitió manejar una escala de producción importante y, en cierta manera, propició gran dinamismo, posibilitando el crecimiento de otros eslabones relacionados con el grupo, sobre todo de los contratistas de labores de siembra y cosecha más habituales dentro de la trama.⁷

Un rasgo distintivo de este grupo es que el depósito del cereal se realizaba totalmente en la gran empresa dado que integra la producción, el almacenaje y la venta del grano, por sí o a través de su propia corredora. Una vez en depósito y definidos los porcentajes de capitalización, el socio minoritario decidía la forma y los plazos de venta de su parte de la producción.

Grupo 4 (G4)

Una situación similar a la descrita en cuanto a la configuración de aportes fue el acuerdo entre el Ingeniero y un productor familiar pampeano. Este actor decide incorporarse a la trama productiva a partir de un proceso sostenido de acumulación previa.⁸ En este caso, el productor familiar pampeano «capitaliza» el pago del alquiler y un alto porcentaje de los insumos utilizados. Este grupo funcionó durante dos años y se disuelve al finalizar la campaña agrícola 04/05.

Podemos suponer que esta decisión es consecuencia de los bajos rindes de las últimas dos campañas y de la imposibilidad de renegociar, en términos convenientes, los cánones de arrendamiento del predio que se trabajaba.

No obstante, este ex-asociado permanece como productor en la zona, integrando otra trama en la que participaba ya en campañas anteriores.

Grupo 5 (G5)

Simultáneamente, el Ingeniero presta servicios de asesoramiento técnico y de gestión productiva a una empresa financiera extra-agraria, que

⁷ Nos referimos a aquellos prestadores de servicios de siembra y de cosecha que son contratados de manera frecuente y a quienes se le encomiendan la mayor parte de la superficie de toda la trama Gancedo.

⁸ No es posible identificar las expectativas que guiaron su ingreso a la trama ni su opinión respecto a la misma porque se negó a ser entrevistado.

invirtió en inmuebles rurales en la zona.⁹ El pago de honorarios profesionales se realiza en kilogramos fijos de soja más un porcentaje que se establece según los rindes por hectárea.

El Ingeniero participa además como contratista de labores, prestando servicios de pulverización y siembra.

Este esquema de producción, junto con los ya descritos, generaron en la zona una dinámica de trabajo a gran escala para toda la red de prestadores de servicio relacionados con la trama, incluido «el Ingeniero».

Contratistas de labores

Estos actores no conforman un grupo en particular, por el contrario, están presentes en los distintos grupos de la trama.¹⁰ Indudablemente, cumplen un rol fundamental en el proceso de reconversión productiva de Gancedo: gracias a relaciones de confianza construidas con anterioridad con los que serían luego los referentes de la trama, deciden expandirse desde sus zonas de origen para aportar capital económico en maquinarias y capital cultural en técnicas de labranza en otra zona más riesgosa. En general, se trata de productores familiares.

«Era productor en la zona de Los Surgentes¹¹ de 200 has junto a mi padre, hacíamos agricultura y cerdos, que fue una actividad que en la década del 90 dio quebrantos. En el año 98 con una sembradora de siembra directa me fui al norte» (contratista N° 1)

Siempre asumió el rol de prestador de servicio dentro de la trama productiva Gancedo y no participó nunca como socio capitalista. Posteriormente, ya afianzado en la zona, se asocia a un Ingeniero agrónomo para llevar adelante el proceso de producción, cambiando su rol de contratista a productor.

«Esto fue distinto, esto de ser asociado en un 50% no me hizo perder la figura de productor. Uno lleva eso, uno nació como productor y de la otra forma entrar como capitalista aportando nada más que un porcentaje y dejar la gestión y las decisiones en otro... No me identificaba como productor.» (contratista N° 1)

⁹ Luego del llamado «corralito» y la debacle institucional y económica financiera de fines del 2001, importantes capitales financieros buscaron resguardo en inversión de inmuebles.

¹⁰ Los contratistas entrevistados fueron seleccionados en función de la superficie trabajada dentro de la trama y por la habitualidad en la contratación.

¹¹ Sudeste provincia de Córdoba

Con el correr del tiempo, amplió su capital en maquinarias y asumió paulatinamente un rol combinado de prestador de servicios a la trama y productor por cuenta propia en la zona. Enuncia que el incremento de superficie trabajada como productor fue sostenido en el tiempo, pasando de 250 has iniciales a 1.000 has en la actualidad, con pagos de alquiler en porcentaje. Esto, sin abandonar la producción de la unidad familiar en el sudeste de la provincia de Córdoba, donde reside su familia.

Otro actor que actúa como contratista y que trabaja además, como capataz de todos los grupos, proviene de la provincia de Entre Ríos, de una empresa familiar de contratistas y productores agrícolas. En la campaña 1985/86 van al Chaco a cosechar con maquinaria propia.

«... y ya nos gustó, para quedarnos en el norte. Al principio alquilamos algunos pedazos de campo, hacíamos algo de maíz, un poco de soja, pero nos trató mal al principio el norte, nos faltaba conocer la zona, así que nos quedamos solamente prestando servicios, arando, sembrando, cosechando.» (contratista N° 2)

En ambos casos, la participación dentro de la trama productiva les ha posibilitado la reproducción ampliada del capital en maquinarias.

El hecho de que sean habitualmente contratados dentro de la trama se debe fundamentalmente a la confianza que los técnicos depositan en la calidad del servicio que prestan de modo que las etapas del proceso productivo funcionen sin fallas, una con respecto a la otra. Ello asegura un seguimiento mínimo por parte de los técnicos.

Por otra parte, para los propios contratistas, el hecho de trabajar con «conocidos» en quienes se confía, les asegura el cobro de los servicios en tiempo y forma y, por lo tanto, un crecimiento económico sostenido y seguro.¹²

Vemos, entonces, como las mutuas relaciones de confianza redundan en beneficio de todos y cualquiera puede apropiarse de ellas para lograr sus objetivos. Claro que, como todo capital, el social también requiere de continuas inversiones.

Ahora bien ¿porque hablamos de trama? Por lo que acabamos de describir, parecería que se tratara de alianzas o acuerdos productivos diferentes, con orígenes y conformaciones diferentes, que podrían caracterizarse como distintas tramas. Sin embargo, si bien hay un conjunto de actores que aparecen y desaparecen, otros permanecen estables, cumpliendo distintos roles

¹² En algunas oportunidades en que estos contratistas prestaron servicios a productores o empresas poco conocidas en el ambiente local, provenientes de otras zonas, se generaron situaciones de incobrabilidad de cuentas.

según las necesidades en todos los grupos o alianzas productivas. El caso paradigmático, que sin duda es el del «ingeniero», muestra claramente que él coordina una única trama y es su grado de habilidad social la que permite generar nuevos acuerdos y nuevos grupos en reemplazo de los que desaparecen de modo que la trama siga funcionando con los mismos patrones de conducta y cooperando en función de los mismos intereses.

Las estrategias para disminuir el riesgo

No hay dudas que las épocas de crisis impulsan la reflexión sobre la efectividad de las líneas de acción que se están llevando adelante y es esa reflexión la que posibilita que los actores puedan modificar sus estrategias frente a los nuevos problemas que impone el contexto. Estrategias que tendrán que ver con lo que sienten que es posible o no para ellos en función del tipo y volumen de capitales acumulados en sus trayectorias históricas.

Como ya dijimos, el plan de convertibilidad actuó como condicionante del conjunto de los agentes productivos del sector agropecuario de la región pampeana, imponiendo la necesidad de incrementar la escala de producción para incorporarse en condiciones de competitividad en el nuevo escenario e impulsando un fuerte proceso de diferenciación social.

En esta situación de crisis, las nuevas líneas de acción implementadas por algunos actores del sector se orientaron a la expansión de la frontera agrícola hacia otras zonas, otrora marginales, con el objetivo tanto de aumentar escala como de disminuir riesgos en áreas con altos niveles de incertidumbre climática. La respuesta fue la puesta en marcha de nuevas formas de producción flexibles e innovadoras. Formas que no sólo involucraron a la gran empresa sino también a productores que, en este nuevo contexto, dejaban de ser viables en la región pampeana. Formas que resultaron en un proceso de reproducción ampliada de capital económico pero que, a la vez, fueron posibles gracias a la acumulación previa de capitales no materiales fundamentalmente.

La flexibilidad,¹³ como motor de la disminución de riesgos, queda en evidencia al analizar la informalidad de los acuerdos, caracterizados por el dinamismo de las posiciones que los actores ocupan en la red y el permanente cambio de roles en función de la disponibilidad de capitales. Dicha flexibilidad permite hacer frente no sólo al riesgo climático a partir de una mayor superficie operada sino también al riesgo financiero puesto que evita tener que recurrir al crédito para la compra de insumos o el pago de arrendamiento.

¹³ Se entiende la flexibilidad como la capacidad de adaptación de las empresas a un mercado cada vez más incierto y variable.

Así, por ejemplo, si uno de los miembros asume mayores riesgos aportando un porcentaje mayor de los insumos en algún grupo o bien actuando como productor en campo de terceros y soportando el total de los aportes, paralelamente, disminuye el riesgo asumiendo otros roles en otros grupos (contratista de labor o tareas de gestión).

A la vez, los propios grupos van cambiando con el tiempo: algunos desaparecen, otros permanecen o bien se originan otros nuevos entre los mismos u otros miembros de la trama. Incluso, estos vínculos han sido plataforma de lanzamiento para la conformación de tramas en otras zonas productivas. Nuevos emprendimientos que refuerzan la capacidad de los actores para seguir diluyendo riesgos:

«Tiene la gran ventaja de que no estás parado en un solo pedacito de campo que puede tener algún accidente climático, sino que estás diluyendo en una superficie mucho más amplia, de diferentes ambientes: una parte en pampa húmeda, dos en el Chaco, otra en Santiago. Siempre alguno suplementa lo que le falta a otro, podés diluir el riesgo.» (Productor familiar)

Pero estos acuerdos informales y de palabra (es decir, la flexibilidad) son posibles por la existencia previa de capital social de reciprocidad, que es el que permite que el que deposita los insumos en un galpón confíe en aquel, encargado de llevar adelante el proceso productivo. Implica la certeza de que, al final de la campaña, el grano correspondiente al porcentaje de capitalización será distribuido entre las partes de acuerdo a lo pactado. Tampoco hay riesgos entonces de que algún eslabón de la trama no cumpla con la función asignada en tiempo y forma.

«Nosotros podemos producir gracias al recurso humano, dependemos de eso exclusivamente. Podemos alquilar un campo más caro o más barato, pero es prioritario saber con quién trabajamos, quien nos conduce la producción» (Ingeniero agrónomo)

El capital cultural también juega un rol importantísimo a la hora de enfrentar el riesgo productivo. La disposición a la búsqueda constante de nueva información no sólo influye en la flexibilidad de los roles que los actores están en condiciones de asumir sino también en mejores elecciones, más adaptadas a la zona, de técnicas de manejo de los cultivos.

«En la formación de todas estas alianzas, la historia fue más técnica que empresaria, ahora la historia se está escribiendo más

por el lado empresarial que técnico. Nosotros hemos ido virando de ser asesores de productores a productores empresarios. Ahora involucramos a técnicos que hacen lo que hacíamos antes e interactuamos con ellos» (Ingeniero agrónomo).

En este sentido, muchos informantes enuncian que las condiciones de permanencia y crecimiento de los proyectos agrícolas en la región tienen que ver con una «producción más profesionalizada» en la que se involucran todos los integrantes de la trama: productores, contratistas, técnicos y proveedores de insumos.

Sin embargo y a pesar de la estrategia tendiente a minimizar el riesgo, el inicio de cada campaña agrícola se presenta siempre como un nuevo desafío: si los rindes fueron altos en la anterior puede esperarse que alcancen a equilibrar la posibilidad de un año malo.

La otra cara de la moneda es que, atraídos por la rentabilidad de la campaña que finaliza, llegan a la región grandes capitales provenientes de otros sectores que distorsionan el mercado de alquiler de tierra, introduciendo un nuevo factor de incertidumbre:

«Aparecieron grandes capitales a tomar campos, gente que no es conocida en el ámbito, son grupos económicos, que vienen de otros rubros, de otras actividades. Y dentro de la agricultura, esto fue siempre por ciclos, cuando es negocio y conviene. . . ahí es cuando nos vemos los productores genuinos perjudicados. Esto ya lo vivimos, a veces el chaparrón dura un año o dos, y uno tiene que tener cuidado para poder aguantar» (Contratista, productor familiar)

Conclusiones

La descripción de la dinámica de funcionamiento de la trama muestra que la elección de estrategias orientadas a la búsqueda de flexibilidad resultaron más que «exitosas» para los actores involucrados: no sólo permitieron cumplir con el objetivo de aumentar la escala sino que, a su vez, ésta última redundó en una ampliación del capital fijo de la mayoría de sus miembros.

Ahora, responder la pregunta acerca de los elementos que los actores pusieron en juego en la construcción de la trama productiva implica colocar, en primer lugar, al capital social. Es este recurso el responsable de su funcionamiento, de allí que el que pueda apropiarse de él (en este caso, «el Ingeniero») sea el mejor posicionado para su construcción, esto es, el de mayor habilidad social para convencer a los otros de que la estrategia de «cooperación» es la que mejor responde a los intereses de todos.

Y ello se facilita por el hecho de que hay un cierto consenso entre todos acerca de la definición de los problemas que deben ser enfrentados. Sólo hace falta que alguien «confiable» muestre en la práctica que es posible transformar las líneas de acción para solucionarlos, en este caso, expandiéndose a otras zonas a partir de una organización flexible, eficiente para enfrentar el nivel de riesgo.

A la vez, la estrategia de construcción de vínculos de mutuo conocimiento y reconocimiento con los actores locales de Gancedo es definitiva a la hora de poner en funcionamiento la trama puesto que va a permitir, entre otras cosas, la disponibilidad de tierras para la producción. Esto es, la apropiación de capital social no sólo transforma al «ingeniero» en el mejor posicionado para convencer a los «pampeanos» de la validez de sus puntos de vista sino también para convencer a los actores locales.

No menos importante para determinar su posición es el volumen de capital cultural en tanto deviene en la construcción de nuevos lazos de confianza y el afianzamiento de los ya existentes. Esto es, en más capital social. Reconocerse y ser reconocido en el lugar del «saber» refuerza la posición simbólica del Ingeniero dentro de la trama.

Ello no significa que el capital económico no sea igualmente importante. Pero la diferencia radicaría en que su posesión por parte de los actores no define claramente posiciones de poder. En la dinámica de funcionamiento, estas posiciones son flexibles: el actor que disponga de él en el momento de la inversión, la hace, pero bien puede ser otro diferente el que aporte los recursos a lo largo de la misma campaña o en la siguiente. Lo cierto es que en esta nueva forma de organización flexible y versátil, el «ser productor» pareciera modificarse centralmente. El análisis de qué producir y con qué capital cuenta para llevar a cabo el proceso productivo, se traslada a otro esquema donde el planteo central comienza en la integración del grupo en función de las demandas de capitales para el proceso productivo.

Queda en evidencia, entonces, que las jerarquías no están determinadas exclusivamente por «el poder económico, el acceso al financiamiento y la tecnología y el control sobre los activos», como afirman algunos autores, sino también por capitales no materiales, tales como el social y el cultural. Quien los posee se hace acreedor de la confianza de los otros en el sentido de que puede asegurar que las prestaciones entre los miembros de la trama funcionen sin fallas.

Sin embargo, no podemos desconocer que cuando la gran empresa (por ejemplo, grandes proveedores de insumos) interviene en la trama, la cuota de poder que le otorga su estructura económica, suele inclinar la balanza a su favor cuando se trata de dirimir una controversia.

No ha sido objeto de este trabajo abordar las transformaciones en las relaciones técnicas, económicas y sociales que la expansión de la identidad agrícola pampeana ha producido al interior del territorio local. Sin embargo, podemos arriesgarnos a hipotetizar que este proceso ha contribuido a eliminar el cultivo del algodón del abanico de opciones, con el consiguiente impacto sobre los actores implicados en la producción, procesamiento y comercialización. Impacto que la soja terminó de profundizar pero que ya había comenzado por la caída del precio del algodón y las inundaciones a fines de la década del 90.

La lógica indicaría que algunos han podido reconvertirse a los modos de producción impuestos por la agricultura pampeana y otros no. En este sentido, suponemos que se ha profundizado la tendencia a la disminución del número de unidades productivas, sobre todo de las pequeñas, que han cedido la tierra por no disponer de los capitales necesarios para la reconversión y, paralelamente, ha aumentado la superficie tomada en forma precaria por parte de las tramas productivas que operan en la zona. Se refuerza así el proceso de concentración productiva.

A la vez, hay un cierto grado de certeza de que la presencia de la trama ha impulsado nuevas redes entre ellas y los actores locales y entre los actores locales entre sí que se traducen en mejores condiciones de infraestructura y servicios a nivel local. Entre ellos, ha mejorado la logística del transporte, la provisión de insumos para la agricultura sojera, la prestación de servicios de reparación de maquinarias, el comercio minorista de bienes de consumo, en su mayoría en manos de actores locales. Por supuesto, debemos aclarar que sólo estamos mencionando algunas dimensiones dentro de la complejidad de relaciones que implica la noción de territorio y que sólo se trata de hipótesis que deberían trabajarse en profundidad en futuras investigaciones.

Finalmente, la pregunta que nos surge a partir de las transformaciones operadas en Gancedo es: ¿el capital social es siempre motor de desarrollo del territorio?¹⁴ Creemos que no. En el caso que nos ocupa ha contribuido al crecimiento económico de los miembros de la trama y quizás de los actores locales articulados directa o indirectamente a ella, pero no tenemos certezas de que ello signifique un desarrollo autónomo del territorio, capaz de autosustentarse en el tiempo en una economía de mercado abierto. La amenaza radicaría en que si cambian las condiciones que impulsaron a los productores pampeanos a expandirse o bien, se profundiza la incertidumbre climática o el deterioro de los recursos naturales, podría esperarse que

¹⁴ Esta pregunta ha sido y es central en el debate académico acerca del desarrollo. Ver entre otros Bagnasco, A. (1993, 2003)

abandonen la zona, dejando un territorio con menos empresas y menor capacidad que antes para impulsar procesos de desarrollo. Si esto ocurriera, el capital social resultaría en efectos positivos sobre sus detentadores pero serían negativos para el desarrollo.

Debemos decir entonces que el capital social no es condición suficiente para el desarrollo. Como vimos, son igualmente importantes el capital cultural, la dotación en infraestructura, esto es el capital físico y obviamente el capital financiero. Si embargo, en un marco caracterizado por la búsqueda de flexibilidad, el capital social puede influir significativamente en la mejor valorización tanto del capital cultural, colaborando con los procesos de innovación, como del físico y financiero, a través de formas de cooperación eficaces entre los actores.

Además, la puesta en valor del capital social de un territorio requiere de un rol político activo, capaz de suministrar bienes colectivos esenciales para el desarrollo (infraestructura, servicios, etc.). Pero no sólo eso: debe actuar fundamentalmente como movilizador y potenciador de recursos, estimulando, a partir de las redes externas, la formación de redes locales como requisito, por ejemplo, para acceder al financiamiento, ayudando a los actores locales a definir proyectos, impulsando la articulación de éstos con actores extralocales y asegurando una distribución lo más equitativa posible de los recursos generados. En síntesis, con capacidad para «capitalizar» al interior del territorio las transformaciones generadas desde afuera.

Bibliografía

- Abramovay, R «Para una teoría de los estudios territoriales» En: Manzanal, M.; Neiman, G. y Lattuada, M. (comp) *Desarrollo rural. Organizaciones, instituciones y territorios*. Buenos Aires. CICCUS. 2006.
- Bagnasco, A. y Trigilia, C. *La construction sociale du marché - le défi de la troisième Italie*. France. Cachan: Les Éditions de l'École Normale Supérieure de Cachan. 1993.
- Bagnasco, A; Piselli, F.; Pizzorno, A y Trigilia, C. *El capital social. Instrucciones de uso*. Buenos Aires. Fondo de Cultura Económica. 2003.
- Bisang, R Y Gutman, G «Acumulación y tramas agroalimentarios en América Latina» *Revista de la CEPAL* N° 87. Diciembre de 2005.
- Bourdieu, P. y Wacquant, L. *Respuestas por una antropología reflexiva*. México. Grijalbo. 1995.
- Censo Nacional Agropecuario 1988
- Censo Nacional Agropecuario 2002.
- Dal Pont, S.; Ordoqui, M. «Caracterización económica de la provincia de Chaco» *Apuntes Agroeconómicos*, Año 3 N° 4. Buenos Aires. Facultad de Agronomía UBA. 2005.

- I Paola, M. «Expansión de la frontera agropecuaria» *Apuntes agroeconómicos*, Año 3 N° 4 Buenos Aires. Facultad de Agronomía UBA. 2005.
- Fligstein, Neil «Social skill and the theory of fields», Publicado en *Sociological Theory* 19(2), pp 105-125. 2001. disponible en <http://repositories.cdlib.org/cgi/viewcontent.cgi?article=1000&context=iir/ccop>
- Gutman, G., Gorenstein S. «Territorio y sistemas agroalimentarios. Enfoques conceptuales y dinámicas recientes en la Argentina» *Desarrollo Económico*. Vol 42 N° 168. Buenos Aires. Instituto de Desarrollo Económico. 2003
- Lattuada, M. «Un nuevo escenario de acumulación: subordinación, concentración y heterogeneidad». *Realidad Económica* N° 139. Buenos Aires. IADE. 1996
- Mendras, H «Les systèmes locaux de production en Europe». *Revue de L' OFCE*. Centre de Recherche en Economie de Sciences Po. París France. 2002.
- Merigo, I. *Explotaciones familiares del agro pampeano en los '90. Crisis y estrategias en el sudeste de la provincia de Córdoba*. Tesis de Maestría. FLACSO. Mimeo. 2003.
- Mitchell, J.C. (1983) «Case and situation analysis». *The Sociological Review*, vol 31 (2). London. 1983.
- Pecqueur, B *Le développement local*. Alternatives Economiques. Syros. París. 2000
- Peretti, M. *Competitividad de la Empresa Agropecuaria*. Marcos Juárez. INTA. 1999.
- Pizarro, J. «La evolución de la producción agropecuaria pampeana en la segunda mitad del siglo XX». *Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios*, Buenos Aires, CIEA- IIHES-FCE-UBA, N° 18.1er. Semestre 2003.
- SAGPyA. Ministerio de Economía Rep. Argentina. Estimaciones Agrícolas.
- Schejtman, A y Berdegué, J. *Desarrollo Territorial Rural*. Santiago de Chile, RIMISP. 2003
- Valenzuela, C. «Transformaciones y conflictos en el agro chaqueño durante los '90. Articulaciones territoriales de una nueva racionalidad productiva». *Mundo Agrario. Revista de Estudios Rurales*. UNLP, N° 10, segundo semestre 2005.

APENDICE

Planilla de Capitalización

Campo: _____ Cultivo: **Soja** Has: **732,00**
 Campaña: _____

Rubros	Producto o Servicio	Precio Unitario		Sector XXXX		Sector XXXX		Total
		Has	US\$	Importe US\$	%	Importe US\$	%	
Servicios								
	Siembra:	732,00	16,55	12.114,60	100%			12.114,60
	Resiembra:	50,00	16,55	827,50	100%			827,50
	Furgonc:	2.196,00	3,30	7.246,80	100%			7.246,80
	Aerea:	1.352,00	4,32	5.840,64	100%			5.840,64
								0,00
Insumos								
		Lbs/Kg	US\$					0,00
Agroquim:	2.4 D	55,00	3,25			178,75	100%	178,75
"	2.4 D 62%	471,20	3,25	1.531,40	100%			1.531,40
"	Antideriva	9,78	17,22	168,41	100%			168,41
"	Banvel	11,00	25,50			280,50	100%	280,50
"	Cipermetrina	361,20	4,95	1.787,94	100%			1.787,94
"	Citowet	10,00	2,80	28,00	100%			28,00
"	Coatuyvante	17,20	3,50	60,20	100%			60,20
"	Corrector (Nova)	27,20	14,70	399,84	100%			399,84
"	Gilfosato	3.972,60	2,35	9.335,81	100%			9.335,81
"	Gilfosato	3.000,00	2,35			7.050,00	100%	7.050,00
"	Karate Zeon	2,24	58,00	129,92	100%			129,92
"	Metsulfuron	0,67	62,00			41,54	100%	41,54
"	Rizoaproy S	227,00	8,40	1.906,80	100%			1.906,80
"	Spider	12,40	514,00	6.373,60	100%			6.373,60
"	Taspe	68,00	60,00	4.140,00	100%			4.140,00
								0,00
Insumos Siembra								
		Bls	US\$					0,00
Semillas:	Soja Nidara 6000	757,00	17,85	13.512,45	100%			13.512,45
	Soja Munseque	170,00	19,00	3.230,00	100%			3.230,00
	Soja Nidara 5000	372,00	17,85			6.640,20	100%	6.640,20
								0,00
Fungicida	Rizopac		US\$			2.818,75	100%	2.818,75
Inoculante		275,00	10,25					0,00
								0,00
Alquiler								
		Has	US\$					0,00
Alquiler:	3 QQ por adelantado					39.631,00	100%	39.631,00
Alquiler:	3 QQ a cosecha							0,00
								0,00
Gestion								
		Has	US\$					0,00
Gestion	1QQ x Ha	732,00	17,50	12.810,00	100%			12.810,00
								0,00
Otros Gastos								
								0,00
Otros Gastos	flete agroq. y semilla			300,00	100%			300,00
TOTALES				81.743,71	59,07%	96.646,76	68,93%	138.394,48

Alquiler a pagar 3 QQ a 732 has. US\$ 17,5 38.430,00
 Cosecha a pagar 732 has US\$ 35,50 25.988,00